7. Globalizándose: cómo vender arte contemporáneo

Los espectaculares resultados obtenidos durante los últimos años por las muy publicitadas subastas y las más publicitadas ferias de arte contribuyeron a enriquecer la fama de varios artistas contemporáneos, así como también –desde luego– sus bolsillos y los de quienes los rodean. No sólo marchantes y curadores, sino también coleccionistas y martilleros hacen cola en la puerta de los estudios de las figuras más renombradas, esperando impacientes su parte del festín. Con su desparpajo habitual, Damien Hirst lidera el grupo; cuando en 2006 se posicionó como la tercera persona con los ingresos más altos de Gran Bretaña (eclipsando incluso a su primer mecenas, Charles Saatchi), se avino a admitir tímidamente: "Sé que soy más rico que lo que cualquier otro artista a mi edad" (véase O'Hagan, 2006).[66] En junio de 2006, dio a conocer su proyecto de realizar una obra que, con un valor estimado de 9 millones de libras esterlinas, habría de ser la más cara que se hubiera producido nunca: una calavera de platino fundido recubierta de diamantes "obtenidos éticamente", por supuesto. Un año más tarde, *For the Love of God* [*Por el amor de Dios*], una calavera humana de platino fundido recubierta con 8601 diamantes, salió a la venta por 50 millones de libras esterlinas (cerca de 100 millones de dólares). Durante los meses siguientes, trascendió la noticia de que se había formado un consorcio liderado por el financista Nat Rothschild para comprar la obra. El consorcio incluía al artista y a su marchante de Londres, Jay Jopling. Hacia fines de 2008, la venta aún no se había concretado. Lo que hace de este objeto una obra de arte es, en gran medida, que de manera inesperada, y sin embargo precisa, reúne un símbolo ancestral de la fugacidad de la vida (la calavera como *memento mori*) y la estruendosa promesa de eternidad que ofrece el

66 La fortuna de Hirst, en valores netos, ha sido estimada por *The Sunday Times* en 200 millones de libras esterlinas (388 millones de dólares) en 2008, pero otros la valúan en casi el doble de esa suma (véase "How Much is Damien Hirst Worth?", en *The Art Newspaper* 192, junio de 2008, p. 61). Agradezco en particular al economista Neil de Marchi, de Duke University, por sus comentarios sobre este capítulo y el siguiente.

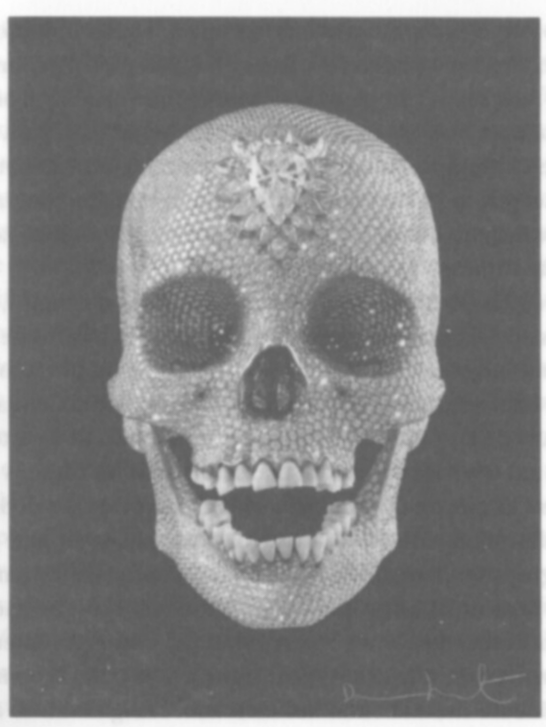
consumismo ("los diamantes son para siempre", reza la publicidad). Por otra parte, continúa el trabajo del artista sobre las industrias de la muerte en la vida contemporánea (entre las que se cuenta la religión; de hecho, el título de la obra es tanto una piadosa declaración de fe como una expresión coloquial que denota disgusto, exasperación y admiración atónita, precisamente las impresiones con las que opera este tipo de arte). Y hace todo esto con un intenso grado de concentración. Los diamantes parecen un enjambre, casi una enfermedad, o cuanto menos una incrustación exógena que ha durado más que la sustancia humana y la ha transformado.[67] Una conjunción similar puede apreciarse en la cultura popular mexicana (en los últimos tiempos, Hirst ha pasado parte de cada año en México): las calaveras decoradas constituyen la imaginería privilegiada durante las celebraciones del día de los muertos. La diferencia es que allí las calaveras están hechas de azúcar y se comen como parte de los festejos.

Como operación dentro del mercado, el procedimiento básico de Hirst en obras como esta consiste en tomar el principio que rige los bienes de lujo escasos –principio central en una época que ha generado beneficios astronómicos para muy pocos– y brindar a partir de él una obra de arte que sea en sí misma, en su singularidad, el más sofisticado producto "de categoría" que pueda imaginarse. ¿Es posible encontrar una convergencia mayor entre arte y dinero? En tal sentido, la obra procura representar el propio arte, tal como lo imagina el mercado. El peligro, desde luego, es que esto ofrece al dinero la posibilidad de convertirse en el árbitro principal y definitivo del arte. Al dar cabida a ese poder, así como lo anuda al recordatorio de la inevitabilidad de la muerte, es posible que Hirst nos tienda un cáliz envenenado, capaz de atraer un peligro aún mayor: un nuevo circuito entre arte y dinero, acelerado por los excesos propios de ambos.

Precisamente este peligro queda al descubierto en la obra reciente de Jeff Koons, quien supo labrarse una espectacular carrera revendiéndole al mercado imágenes inmediatamente reconocibles de sus propios deseos: diamantes pantagruélicos engarzados en broches de oro o gigantescos adornos con formas de corazón, siempre pulidos hasta lograr un espejo perfecto. Ejemplares de cada uno de estos lideraron las subastas realizadas en Nueva York en noviembre de 2007.[68] Si bien la imaginería de impacto instantáneo y el

67 Para una descripción del proceso de manufactura, véase Hirst (2007).

68 *Hanging Heart (Magenta and Gold)* [*Corazón colgante (magenta y oro)*], de Koons, parte de una serie de 1994-2006, fue vendido en 23,6 millones de dólares y su *Diamond (Blue)* [*Diamante (azul)*], de una serie de 1994-2005, en 11,8 millones de dólares, las dos al marchante Larry Gagosian.



7.1 Damien Hirst, *For the Love of God* [*Por el amor de Dios*, 2007]. Diamantes y calavera. Colección privada, Londres. (Cortesía de White Cube Gallery, Londres. Fotografía <www.othercriteria.com> © Damien Hirst. All Rights Reserved /ARS, New York/DACS, London.)

costo exorbitante constituyen dos de las características más visibles del arte contemporáneo actual, no son sino el fin de una concatenación de prácticas por medio de las cuales hoy se crean e intercambian obras de arte. Sin dudas, la diseminación de arte contemporáneo capaz de establecer agenda se concentra de manera intensa en unos pocos centros y es el resultado de la labor de un número relativamente pequeño de marchantes y casas de subasta, pero estos agentes necesitan salir con periodicidad en busca de novedades que les permitan expandir su alcance y tratar de capturar nuevas fuentes de ingresos

En la misma venta, Damien Hirst compró un autorretrato de Francis Bacon de 1969 por 33 millones de dólares. La serie *Hanging Heart*, de Koons, es producto del trabajo del artista con un consorcio de marchantes. El marchante y coleccionista Adam Lindemann envió *Hanging Heart (Magenta and Gold)* a remate directamente del depósito.

(tanto artistas como compradores); esto explica el crecimiento exponencial de las ferias de arte a partir de 2000. Estas ofensivas globalizadoras, sin embargo, pronto se reducen a arreglos locales de menor escala y, como resultado, cambian tanto las primeras como los segundos. ¿Qué le depara este juego de fuerzas al arte contemporáneo? ¿Se habrá vuelto, como temen algunos observadores, excepcional y excesivamente dependiente del mercado? ¿O acaso su diversidad consigue burlar estos intentos de globalización, ya sean los más toscos o los más sutiles?

En las sociedades occidentales durante los últimos dos siglos, y más recientemente en las de Asia y otros lugares, los mecanismos básicos de compraventa de arte, tal como los conocemos, son el resultado de un proceso de evolución a través de las siguientes formas: el encargo, el estudio, la tienda, el salón o la exhibición anual de la academia, la muestra de la sociedad de arte o asociación de artistas y la galería comercial o de marchante. En los últimos tiempos, hizo su aparición en la escena un mercado *online*, mayormente dedicado a obras de precio modesto. Los colectivos artísticos, los espacios de arte gubernamentales, ciertos grupos informales y asociaciones comunitarias también venden obras de arte, pero no es su propósito fundamental. En ocasiones, los museos de arte se desprenden de obras y con regularidad encargan determinadas búsquedas a los marchantes. A lo largo del siglo XX, la galería comercial se convirtió en el vehículo fundamental del mercado. Las galerías se agruparon en los centros históricos, en las cercanías de los puntos de venta de los bienes de lujo y de los museos. Otras aparecieron en los barrios donde vivían los artistas, acelerando el proceso de aburguesamiento de esas zonas. Llegó entonces el turno de los "distritos de galerías" en las grandes ciudades del mundo y en los centros regionales: en Nueva York, por ejemplo, el Midtown de Manhattan durante los años cincuenta, el SoHo en los años setenta y Chelsea en los años noventa se destacaron por su rapidez y grado de crecimiento, mucho menos que por la diferencia de sus respectivas propuestas.[69] En Pekín, el 798 fue el primer distrito de galerías; otros, como Chaoyang, se han convertido en el centro de los enclaves de las nuevas fortunas. Según el estricto punto de vista de la teoría de la "elección racional" planteado por la economía neoliberal, cabe considerar que estos distritos han sido, y son, abarrotados enjambres de interés egoísta. Sin embargo, sus participantes sostienen que, más allá de todo el despliegue promocional, en su núcleo existe un sistema finamente calibrado y muy cuidadoso de formación de valores, y que el intercambio equilibrado de valores estéticos que se produce entre puntos de exhibición, conductas y

69 Sobre las dos primeras frases, véanse De Coppet y Jones (2002) y Crane (1987).

relaciones constituye el corazón mismo de cualquier "escena del arte". Para Olav Velthuis, incluso la fijación de precio de las obras de arte participa de las prácticas de negociación del "sentido simbólico" (Velthuis, 2005).[70] Su estudio comparativo de los mercados de arte contemporáneo de Ámsterdam y Nueva York reconoce muchas distinciones relevantes, incluso aquellas percibidas por los participantes de ambos lados de la línea que separa a los mercados primarios de los secundarios. Sin embargo, la escala hoy excede cualquier situación conocida y se extiende por muchos más lugares que nunca. ¿Cuáles son los cambios significativos? ¿De qué formas ha sabido adecuarse esta estructura a la contemporaneidad?

En principio, podríamos señalar el hecho evidente de que el arte contemporáneo domina hoy el mercado del arte en general y que las ventas más espectaculares de arte contemporáneo de los últimos tiempos han tenido lugar en casas de subasta; es decir, el sitio tradicional del mercado *secundario* del arte, el *locus* de comercialización de obra que con tanta firmeza se había encargado de las pruebas del tiempo y el gusto. Tal estatus, a fin de cuentas, es el que cualquier subasta procura negar o conferir. A comienzos del siglo XXI, estas casas no sólo parecían el sitio de mayor entusiasmo del mundo del arte internacional, sino también su impulso económico más visible, capaz de concitar la atención de los titulares.

Si nos hacemos la pregunta histórica básica –¿en qué momento se produjo el ingreso de la casa de subastas al mundo del arte contemporáneo?–, obtendremos dos resultados interesantes. El primer uso frecuente del término "contemporáneo" en los títulos de los catálogos se registra durante los años sesenta, en relación con los remates de arte "primitivo", específicamente africano. Por lo general, se lo presentaba en concordancia u oposición con el término "tradicional". Esto daba a entender que se trataba de obras de artistas africanos que, si bien guardaban relación con motivos y términos tradicionales, eran de producción actual o reciente, a menudo por hibridación con medios y modos occidentales. La palabra "moderno" rara vez se aplicaba a este tipo de arte (y se la empleaba mayormente en el caso de los artistas que residían hacía tiempo en un centro urbano occidental), como si considerasen que los artistas con algún grado de influencia autóctona fueran incapaces de cualquier modernismo. Sin embargo, era aceptable categorizarlos con el término relativamente neutral (por aquel entonces) de "contemporáneos" (véase Crowley, 1970: 43-49, 80). Esta distinción

70 Lindemann (2006) ofrece el punto de vista de un involucrado irredento, que colecciona relatos de marchantes, coleccionistas y martilleros sobre sus creencias y prácticas. Thornton (2008) es otro informe de un participante comprometido. A pesar de su título, el libro de Thompson (2008) constituye un trabajo de análisis mesurado realizado por un economista profesional.

se ha mantenido hasta nuestros días; el caso más evidente es el del arte aborigen australiano contemporáneo, mercado que analizaré en el capítulo siguiente.

El segundo hallazgo, que es sorprendente, es que si bien siempre incluyeron entre sus remates arte actual, por más esporádico que esto fuera, las casas de subasta se tomaron su tiempo antes de establecer *departamentos* dedicados al arte contemporáneo: Sotheby's lo hizo a principios de los años setenta y Christie's, recién a fines de los años ochenta. En la actualidad, sin embargo, las subastas periódicas de arte contemporáneo parecen llevar la delantera en el mercado. En junio de 2004, el periodista de *The Art Newspaper* Roger Bevan señalaba: "Ahora que un solo remate superó los 100 millones de dólares, como ocurrió en Christie's el pasado 11 de mayo, podemos decir con total tranquilidad que el arte contemporáneo es el nuevo impresionismo" (Bevan, 2004: 41). Con ello, daba a entender que el arte contemporáneo se había convertido en el nuevo camino garantizado al éxito en la carrera por alcanzar precios astronómicos y que marcaba el ritmo de la venta de otras categorías de arte. De hecho, en los remates realizados en Nueva York en mayo de 2004, el arte contemporáneo superó el total obtenido en la misma temporada por el arte moderno y el arte impresionista. Por si fuera poco, el 11 de mayo no sólo algunas piezas de Jeff Koons alcanzaron precios altos, sino también obras de artistas menos conocidos como Maurizio Cattelan, cuya escultura de un caballo suspendido, *La Ballata di Trotsky* [*La balada de Trotsky*], se vendió en 1,8 millones de dólares. A fines de esa temporada, en los remates de noviembre, Phillips, de Pury & Company (casa que entró al mercado en 1999) vendió *La Nona Ora* [*La novena hora*], instalación que muestra al papa golpeado por un meteorito, en 3 millones de dólares (Vogel, 2004).

En ese momento, dentro de la lista de los cien artistas más importantes del mundo, se abrían paso 38 que habían cobrado relevancia recién después de los años ochenta; esto según el *Ranking* de los cien artistas más importantes elaborado por ArtFacts.Net, que llega hasta Monet y Cézanne. Si se acepta a Warhol, Nauman, Beuys, Richter y los de su especie entre los artistas contemporáneos, habría que sumarles otros 38, y así se convertiría en la categoría más importante. A principios de 2006, Picasso y Warhol superaban a todos los demás por casi el doble, y el resto era liderado por Nauman y Richter. Veintidós artistas modernos, entre los que se contaban Van Gogh, Duchamp y De Kooning, formaban parte del *ranking*. ArtFacts.Net establece sus *rankings* según una "economía de la atención", es decir, de acuerdo con cuánta atención profesional invierten en un determinado artista los curadores y otros agentes del mundo del arte, y es –insiste el sitio– "independiente del éxito económico del artista".[71] Puestos a creer, creamos cualquier cosa.

71 Véase <www.artfact.net/>.

La hipérbole es la lengua franca del mercado; prospera alzando la voz, llamando la atención sobre ese dinero constante y sonante que excede cualquier expectativa y guardando silencio cada vez que no se obtiene lo esperado. Me permito sugerir que es posible advertir aquí algo más interesante. Los remates de 2004 confirmaron la percepción preexistente de que las casas de subastas –o al menos una parte importante de ellas– había pasado de su histórico lugar secundario, suplementario dentro del sistema del arte, a ocupar una posición privilegiada dentro de este. Dos señales claras de que esos límites siempre porosos se habían erosionado hasta volverse invisibles fueron que en marzo de 2007 Christie's comprara la principal galería de arte contemporáneo londinense, Haunch of Venison, y que saliera a la venta parte de la colección privada del galerista suizo Pierre Huber por medio de Christie's Nueva York. Un resultado igualmente interesante de ello es que las casas de subasta se han sumado a los museos de arte moderno y contemporáneo como uno de los organismos decisivos en la transformación del arte contemporáneo en Arte Contemporáneo (institucionalizándolo ya sea como un modernismo renovado o como una astuta retrovanguardia). En el mundo de los museos, este proceso estaba en marcha hacía tiempo. Pero no se trata de una mera transferencia de valor, sino que es presa también de los mismos problemas de incompatibilidad que, según hemos visto, atormenta a las venerables instituciones de arte moderno en su lucha por ajustarse a la hora de su jubilación.

Otra señal igual de interesante de esta difícil negociación ha sido el cambio notable que, a partir de los años setenta, han experimentado las relaciones entre los artistas contemporáneos y los museos de arte. La hostilidad manifestada contra los museos por parte de los artistas políticos, conceptuales y postestudio fue gradualmente reemplazada por las negociaciones de la crítica institucional; sobre todo debido a la flexibilidad mostrada por los curadores que, ya sea como pares generacionales, simpatizantes internos o consultores independientes, buscaron redefinir el papel del museo, en consonancia con los cambios acontecidos en la práctica del arte. En los últimos años, según hemos podido ver, es una convergencia de intereses la que marca la norma (o, cuanto menos, un fuerte modelo). No obstante, los museos, mientras continúen siendo modernistas, no tienen forma de incorporar a aquellos artistas cuyas estrategias operativas continúan siendo profundamente antiinstitucionales, como Allan Sekula, Thomas Hirschhorn, Georges Adéagbo, el Grupo Atlas, Kutlug Ataman, Huit Facettes, etc., etc. A lo sumo, pueden hacerlo de manera simbólica. Esto supone que, si bien los museos pueden mostrar con total comodidad la obra de cierta vertiente del arte contemporáneo, enfrentan serias dificultades con el arte que emerge de las condiciones más profundas de la contemporaneidad: las experiencias de la diversidad cultural, las temporalidades asincrónicas y el crecimiento de la desigualdad.

¿Puede la casa de subastas abarcar este arte contemporáneo en el momento en que ocurre? ¿O acaso le conviene mantener las prácticas establecidas y confiar en que una corriente del arte actual que sea importante, o un número suficiente de artistas de cualquier tipo, se adapte a ellas permitiéndole seguir en contacto con una fuente así de lucrativa y evitar volver a su anterior posición secundaria? En este capítulo y el que sigue, me propongo analizar los tipos de valor que pone en juego el mercado del arte global por medio de la yuxtaposición de los modos en que opera actualmente en dos contextos bastante contrarios. Primero, dentro del ámbito del arte contemporáneo, producido en su mayor parte dentro o cerca de los grandes centros culturales metropolitanos, y luego, en franco contraste, en el dominio del arte producido por quienes tal vez valga considerar las personas más autóctonas del planeta, los aborígenes de las remotas comunidades del centro y norte de Australia, productores de lo que se ha convertido en una forma estéticamente poderosa y muy comercializable de arte contemporáneo.

La construcción de un mercado específico para el arte contemporáneo

Fue en Estados Unidos que, luego de la Segunda Guerra Mundial, las condiciones necesarias para crear un mercado nuevo para el arte (relativamente) nuevo alcanzaron su conjunción más ventajosa. En retrospectiva, resulta bastante evidente que el primer paso de este novedoso sector fue comenzar a dar al arte estadounidense reciente y contemporáneo el mismo trato que al arte europeo moderno temprano. En Nueva York, un punto de inflexión fue la venta de la obra *Autumn Rythm* [*Ritmo de otoño*], de Jackson Pollock, inmediatamente después de su muerte en 1956, por la suma de 30 000 dólares al Metropolitan Museum. A este le siguió en 1973 la venta de *Blue Poles* [*Postes azules*], del mismo artista, a la National Gallery de Australia por 2 millones.[72] Desde los años ochenta, este sistema se ha actualizado radicalmente: ahora trata al arte contemporáneo como si ya fuera arte moderno. Allí reside, en resumidas cuentas, la eficacia del mercado: si los compradores vienen a la fiesta, aquello

72 En Australia, esta suma, por aquel entonces extraordinaria, levantó una polvareda de discusiones. Dado que el dinero provenía de los fondos públicos, la adquisición contradecía el manejo de la economía propuesto por el gobierno laborista y constituyó un factor importante para su destitución en 1975. Véanse Barrett (2001) y Smith (2002a: 55-68).

que compran no sólo se convierte en un hecho económico sino también en un hecho de la historia del arte.

Entre las casas de subasta, la delantera la tomó Sotheby's Nueva York, que realizó su primer remate de "Arte de Posguerra y Contemporáneo" en 1959. Respondía con él a los intereses de un nuevo tipo de coleccionista, ejemplificado en la persona de Robert Scull, dueño de la flota de los Yellow Taxis de Nueva York, dispuesto a pagar buenos precios por arte reciente y contemporáneo, sobre todo si ese arte tenía el respaldo de instituciones prestigiosas como el MoMA. En 1958, la decisión de Alfred Barr de adquirir tres obras de Jasper Johns de su primera muestra en la galería de Leo Castelli representó una señal clara para el mercado, al igual que la mini retrospectiva que el MoMA dedicó a Frank Stella en 1961.

En 1965, con su compra de *F-111*, de James Rosenquist, por 60 000 dólares, Scull contribuyó a fijar altos valores de mercado para las obras de toda una generación, en particular para los artistas pop. Pero Scull representaba también al nuevo coleccionista de arte contemporáneo en otro sentido: dado que trataba al arte como una inversión, estaba dispuesto a vender apenas tuviera posibilidad de obtener beneficios. El remate de su colección contemporánea en 1973 –un evento artístico curado por el marchante Castelli– dejó en claro que, según las palabras del historiador del mercado del arte Peter Watson, "el arte contemporáneo era al fin tomado en serio por los salones de subasta" (Watson, 1992: 417). Al terminar el remate, frente a las cámaras, Robert Rauschenberg –dos de sus pinturas habían alcanzado cifras que superaban treinta y seis veces el precio original de venta, bastante reciente– acusó a Scull de especulador y lo desafió a comprar su próxima obra por sumas similares. El gesto del artista ponía en escena la brecha entre las ventas primarias y secundarias; una brecha absurda por lo corto del tiempo transcurrido e injusta por lo desmesurado en la diferencia de precio. Para cubrir esta brecha, Rauschenberg propuso que los artistas cobraran regalías por la reventa de sus obras. Las casas de subasta se opusieron a ello; preferían que se desatara una incontrolable tormenta de precios que crecieran a paso vertiginoso.[73] Y continúan haciéndolo, pese a la creciente presión de los artistas y sus representantes en la mayoría de los mercados de arte del mundo.

73 Watson (1992: 416-417) describe la venta de Scull. Véanse también Patterson (1973: 80) y Kirschenblum y Schott (1979: 50-54). Sobre la anécdota de Rosenquist en el salón de subasta, véase Richard Polsky, "Art Market Guide 2000", disponible en línea en <www.artnet.com/magazine/features/polsky/polsky12-20-00.asp>.

cabbies accuse Scull of profiteering at their expense. They carry signs reading "Robbing Cabbies is his Living Buying Artists is his Game" and "Never Trust a Rich Hippie." Art Worker Coalition members stage a street theater event—mock beautiful people exploiting mock artists. Women artists protest that work by only one woman, Lee Bontecou, is included in the sale. The night-time scenes outside Sotheby Parke Bernet are shot with a camera confusion reminiscent of the filmic reporting of the anti-war protests of the late '60s. Demonstrators are contrasted markedly and pointedly with ticket holders pushing by them to get in. Robert and Ethel Scull arrive in a chauffeur-driven Checker limousine. They are ushered in the back way, and up in the freight elevator. Ethel wears a long black jersey sheath emblazoned with the emblem of the Scull's Angels taxi fleet.

The auction itself is remarkable and dramatic in its filming. John Marion, president of Sotheby Parke Bernet and auctioneer for the sale, knocks down each piece emphatically. The camera pans the audience like the auctioneer searching for bids. It follows the intense round of bidding on de Kooning's *Police Gazette* ($180,000) and on Johns' *Double White Map* ($240,000). Intercut between the shots of bids being made, and as prices rise rapidly in $5,000 increments, the Sculls are shown reacting. He cranes his neck to see from where the bids are coming, while Ethel, less curious, contemplates the event with an almost sad introspection.


Robert and Ethel Scull at the auction.

At the conclusion of the sale, which comes perhaps a little too rapidly in the film, confrontation breaks out within the house itself. After making a statement in favor of artists' royalties and after kissing Ethel, Robert Rauschenberg engages Scull for the camera and accuses him of profiteering at his and other artists' expense. (A combined collage and painting of his, *Double Feature*, bought by Scull for $2500 in 1959, was sold for $90,000.) Drunk, but quite aware of his purpose, he shoves Scull rudely—"I've been working my ass off for you to make that profit." He wants Scull to buy his next piece—"at these prices." Scull concedes that he will look at it anyway. Both men are obviously conscious of the media presences and therefore the public nature of their pronouncements. Scull maintains that he's done only good for the artists by raising their prices—"I've been working for you too. We work for each other." Their


Robert Rauschenberg and Scull

points are made and the confrontation ends in a stand-off between them. Scull, however, is clearly angered when a young, unknown man (perhaps a reporter) challenges him on the same issue of exploitation and profiteering. A yelling match takes place—"who the hell do you think you're talking to?"

It's over. Just before the Sculls leave they are told that Ben Heller had taken Johns' *Double White Map*. Ethel is saddened by the news—"It's a shame; it should have gone to a museum." Robert comforts her—"It will eventually. It will." A certain tension between them is evident. The Sculls leave, and the camera in a classical movie ending follows the tail lights of their limousine down Madison Avenue. The closing titles are followed (somewhat awkwardly for the edgy viewer) by a brief coda in which workers (again mostly black) are shown packing the pieces—most obviously Johns' bronze *Ale Cans* ($90,000)—for shipment. A worker avoids removing an awkwardly placed sticker from the bronze base of the cans—"If the patina comes off, I don't want to know about it." The finished crates, stacked against one another, are stenciled:

"Keep Dry"
"Work of Art"
"FRAGILE"

From the point of view of the film the auction is seen not simply as self-contained historical occurrence, but as a media event. The film opens, as already described, with a network report on the auction as seen on a television monitor. In another sequence before the auction Scull is shown on a television talk show which we witness on the bank of monitors in the studio control room. There, in answer to a question about his cabs, he says that his cabs will pick you up anywhere and take you to your door—"you don't have to walk anywhere." That remark ironically and unwittingly sets Scull's own privileged situation against the larger reality of the city and its common fears.

In other sequences before the auction we witness interviews with the Sculls at their apartment, where Alfred Leslie's giant portrait of Scull and Warhol's multiple photo-booth portrait of a younger and more spirited Ethel are incorporated as part of their domestic environment. In these scenes the camera focuses primarily on the Sculls and their interviewers, but also opens the frame to include the media equipment and personnel. Boat

FALL 1979

81

7.2 E. J. Vaughn y John Schott, *America's Pop Collector: Robert C. Scull – Contemporary Art at Auction* [*Subasta de arte contemporáneo*], 1973. Foto fija de la subasta realizada en Sotheby's Parke Benet, Nueva York, el 18 de octubre de 1973. (Tal como se la mostró en *Art Journal*, XXXIX/I, 1979, pp. 50-54. © College Art Association.)

Durante este período, Sotheby's alternó el nombre de sus dos remates anuales entre "de Posguerra" y "Contemporáneo", según la naturaleza de los lotes. En 1973, estableció un departamento de arte contemporáneo y desde entonces ha coordinado dos subastas anuales de "Arte Contemporáneo" en las sedes de Londres y Nueva York. Parke-Bernet, que se afilió a Sotheby's en 1964, presentó en 1968 el primero de una serie de remates, *Paintings and Sculptures, Including Important Examples of Impressionist, Post-Impressionist and Contemporary American Art* [*Pinturas y esculturas, incluyendo importantes ejemplos de arte estadounidense impresionista, postimpresionista y contemporáneo*], en sus galerías de Nueva York. En ese contexto, "contemporáneo" significaba fundamentalmente "moderno";

sin embargo, esta subasta incluía también obras recientes de Ben Nicholson y Franz Kline (véase Norton, 1984).[74] Christie's ofreció su primer remate de arte contemporáneo en Londres en 1974, y desde 1978 ha realizado dos subastas regulares al año, tanto en Londres como en Nueva York.

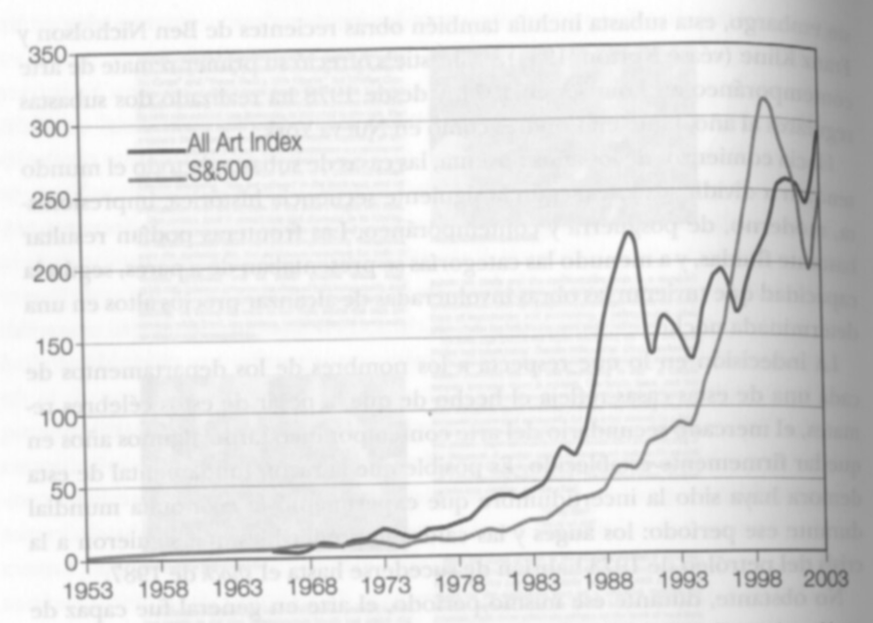
Hacia comienzos de los años noventa, las casas de subasta de todo el mundo tendían a dividir sus lotes según la siguiente secuencia histórica: impresionista, moderno, de posguerra y contemporáneo. Las fronteras podían resultar bastante fluidas, y a menudo las categorías se presentaban de a pares, según la capacidad que tuvieran las obras involucradas de alcanzar precios altos en una determinada noche.

La indecisión en lo que respecta a los nombres de los departamentos de cada una de estas casas refleja el hecho de que, a pesar de estos célebres remates, el mercado secundario del arte contemporáneo tardó algunos años en quedar firmemente establecido. Es posible que la razón fundamental de esta demora haya sido la incertidumbre que experimentó la economía mundial durante ese período: los auges y las caídas impredecibles que siguieron a la crisis del petróleo de 1973 habrían de sucederse hasta el *shock* de 1987.

No obstante, durante ese mismo período, el arte en general fue capaz de atraer enormes cantidades de dinero. El Índice Anual Mei y Moses de Arte muestra de manera clara que entre 1953 y 1983 el monto total invertido en Estados Unidos en arte es similar a las ganancias totales que registraron las acciones de las cinco compañías más importantes del país, según el índice de Standard & Poor. A partir de 1973, la gente con dinero comenzó a invertir cada vez más en arte. En una reacción inteligente frente al colapso del mercado bursátil de 1987, los inversores cambiaron las acciones por el arte; en 1988, los valores de este eran cuatro veces los dividendos del mercado accionario. A lo largo de todo el período, sin embargo, la tasa anual de apreciación de ambos, arte y acciones, se mantuvo más o menos constante, apenas encima del 12%.

Este cambio sin duda benefició al arte contemporáneo, pero en aquel momento todavía no desempeñaba un rol prominente dentro de él. La oficina de Christie's en Nueva York esperó hasta 1988 para crear departamentos separados de arte de posguerra (desde 1945 hasta fines de los años sesenta) y contemporáneo (definido como obras producidas durante los veinticinco años

74 Kline murió en 1962 y Nicholson veinte años después. Algunas obras contemporáneas recientes se vendieron incluso antes de que estas ventas recibieran el nombre formal de "contemporáneas". Un ejemplo de ello es la venta en 1957 de la escultura de David Smith *Raven IV* [*Cuervo IV*], en una subasta de arte moderno realizada en noviembre de 1964. Smith falleció en 1965 (Norton, 1984: 180).



7.3 Índice Anual Mei Moses de Arte vs S&P 500, 1953-2003. (Reproduced by permission of Jianping Mei and Michael Moses, *Mei Moses All Art Index*, <www.stern.nyu.edu/om/faculty/moses/FineArt/2004ALLARTINDEX1953.pdf>.)

previos a su creación). En noviembre del mismo año, la casa vende treinta y dos obras de la colección Tremaine, incluido un Johns de 1955, *White Flag* [*Bandera blanca*], que cerró en 7 millones de dólares. Al día siguiente, el marchante Larry Gagosian pagó 17 millones por un Johns posterior, *False Start* [*Comienzo falso*], 1959, de la colección Ganz. Este remate, junto con el de la colección de arte pop de Strölher celebrado el mismo mes, marcó a Johns, Warhol y otros artistas pop como figuras clave de transición entre los períodos moderno y contemporáneo, y podemos decir que inauguró el comienzo de un auge de la subasta de arte contemporáneo que perduró hasta 2008 (Watson, 1992: 417-418).[75] También demostró que las casas de subasta estaban dispuestas a

75 En épocas de auge, aumenta el número de casas de subasta que buscan su tajada en el mercado contemporáneo. Por ejemplo, en respuesta a la recuperación de 1997-1998, Phillips, especializado hasta entonces en arte moderno temprano y mueblería, ingresó al mercado de los especialistas en arte contemporáneo en 1999, poco después de ser adquirida por Pury and Luxembourg. En 2000, su sede de Nueva York comenzó una serie de ventas dedicada a la fotografía contemporánea.

reemplazar a todos los marchantes, salvo los más decididos, en la comercialización de arte reciente e incluso nuevo. El mercado secundario, que durante mucho tiempo se había dedicado a negociar artículos históricos y a consolidar el prestigio de las obras que atravesaran el doble proceso de prueba del tiempo y el gusto, estaba convirtiéndose en un mercado primario. La economía, en su forma más lisa y llana, salía al encuentro de la creatividad contemporánea con la misma exactitud mano a mano que brindaba a los intercambios comerciales cotidianos. Ningún racionalista económico podría imaginar un indicador más básico del firme afianzamiento de lo contemporáneo en la realidad.

El índice Mei Moses también muestra que, si bien la compra de obras de arte decayó un poco a principios de los años noventa, volvió a subir con fuerza a medida que avanzaba la década, lo que refleja, más que cualquier otra cosa, el rápido crecimiento del mercado en su totalidad, así como también las espectaculares subas del valor de las compañías líderes. Al finalizar la década, ganancias y arte quedaron parejos, alternando niveles siderales. Sencillamente, había muchísimo más dinero disponible para gastar en bienes de lujo, como las obras de arte, así como también una mayor necesidad de quienes poseían enormes fortunas de hacer circular su dinero.

Economistas de todas partes del mundo han analizado, en las distintas economías nacionales, la concentración reciente de la riqueza en manos de porcentajes de la población cada vez más pequeños, que disponen así de mayores posibilidades de gastar e invertir en el exterior. Con su estudio sobre la distribución del ingreso en Estados Unidos desde 1917 hasta el presente, Emmanuel Saez y Thomas Piketty demuestran que el 10% más rico de la población ha recuperado recientemente el 50% del ingreso nacional que sus antecesores disfrutaron durante el *boom* de los años veinte. Las correcciones a esa desigualdad introducidas por la Depresión, las políticas del estado de bienestar y la Segunda Guerra Mundial fueron eliminadas rápidamente después de los años ochenta. El ingreso se concentra hoy a tasas y en cantidades sin precedentes (Saez y Piketty, 2003: 1-39).[76]

¿Por qué gastarlo en arte contemporáneo?

El fenómeno que analizamos aquí está directamente ligado a la capacidad cada vez mayor de las personas muy ricas de comprar arte, cualquier tipo de

76 Véase la versión actualizada en en la figura 1 de Emmanuel Saez, "Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States (Update Using 2006 Preliminary Estimates)", disponible en <www.emlab.berkeley.edu/users/saez>.

arte (de hecho, prácticamente cualquier cosa). ¿Por qué, entonces, su atención cada vez mayor sobre el arte *contemporáneo*?

Una respuesta negativa a esta pregunta podría señalar que otros sectores, tales como los antiguos maestros europeos, se han convertido en un recurso finito: aquellos que todavía persisten en manos privadas son poco susceptibles a cambiar de dueño debido a la necesidad económica, la guerra o los impuestos, y los museos, de por sí inherentemente conservadores, están cada vez menos dispuestos a deshacerse de las obras maestras. Las ventas de obras de los maestros modernos de fines del siglo XIX y principios del siglo XX continúan siendo importantes, pero comienza a notarse un gradual descenso de la calidad, en especial desde 2000. La prominencia del arte contemporáneo en el mercado secundario es resultado, en realidad, de una gran variedad de factores particulares concurrentes.

Desde fines de los años ochenta, las casas de subasta más importantes cultivaron nuevos clientes, tentados a comprar en ellas –por lo general, en remates muy publicitados– antes que a marchantes comerciales, en circunstancias más privadas. Así, por ejemplo, el sorpresivo auge del pop y el arte conceptual soviéticos (conocidos como "arte Sots") hizo que casas como Sotheby's recurrieran directamente a los propios artistas en búsqueda de obras. Algunos coleccionistas supieron adquirir obras nuevas a precios tan altos y a tal escala que sus gustos comenzaron a tener un impacto decisivo en la naturaleza del arte producido, como pudimos ver en el caso del apoyo que Charles Saatchi brindó a los yBas. Estos cambios llevaron a Watson a observar que "hacia 1992, los modos de coleccionar arte contemporáneo habían cambiado por completo. Antes, solía ser un campo que demandaba tomar riesgos y aventurarse, pero esto cambió en los años setenta y ochenta. Cada vez eran más las personas que se sentían a gusto con lo novedoso y preferían el cambio; el impacto de lo nuevo comenzó a resultar así menos desconcertante" (Watson, 1992: 421). Un motivo de esta comodidad tal vez tenga que ver con el hecho de que el mercado de arte contemporáneo para ese entonces ya tenía más de quince años. Más allá de la confusión incoherente que naturalmente hay en el presente, los observadores astutos comenzaron a advertir que el arte contemporáneo había desarrollado ya sus propias estructuras de adjudicación de valor: sus maestros más importantes, sus tendencias identificables y la capacidad de estos –ampliamente demostrada por artistas como Koons, Hirst y Murakami– de mantener cierto impacto y al mismo tiempo hacer compromisos juiciosos con el gusto de los coleccionistas.

Para las casas de subasta del mundo entero, Andy Warhol es la figura que define la transición del arte moderno al contemporáneo. Sus obras –inevitablemente etiquetadas como "íconos"– aparecen con frecuencia al final de los lotes de remate de arte "de posguerra". Por lo general, también son las primeras de los bloques de las subastas contemporáneas, no sólo en Londres y Nueva York, sino también en los mercados nuevos, periféricos. Las casas de subasta más criteriosas confinan su obra de los años sesenta y setenta a la primera categoría, y a la segunda su obra posterior. No obstante, cuando se combinan ambas categorías, Warhol es la figura central, que fija el aspecto visual, las expectativas y los estándares para ambas. Este posicionamiento no sólo refleja un hecho de la historia del arte (para Estados Unidos, Warhol es efectivamente el punto de inflexión entre la cultura moderna y la contemporánea, si bien es cierto que su prestigio tiene mucho que ver con la publicidad), sino también su gran potencial para cosechar precios altos. Exultante por su remate de 239 700 000 dólares, que el 15 de noviembre de 2006 rompió el récord mundial para cualquier subasta de arte de posguerra y contemporáneo, un representante de Christie's señala:

> Nunca antes había salido a subasta un grupo de obras de Warhol de tal magnitud, y el genio del artista iluminó el remate a lo largo de la noche. La cuidada selección de obras de este artista atrajo a postores y compradores del mundo entero. El Warhol más importante de la noche fue *Mao*, uno de los mejores ejemplos de la grandiosa y sensacional serie realizada por Warhol en los años setenta, que alcanzó un valor de 17 376 000 dólares, un nuevo récord mundial de subasta para el artista. *Mao* fue comprado por el señor Joseph Lau, un coleccionista privado de Hong Kong. A la imagen de Mao siguió de cerca la de la inolvidable leyenda de Hollywood Marilyn Monroe. *Orange Marilyn* [*Marilyn naranja*], de valor estimado entre 10 y 15 millones de dólares, recaudó finalmente 16 256 000 dólares. *Sixteen Jackies* [*Dieciséis Jackies*], un respetuoso retrato de una primera dama excepcional y una sobria respuesta artística al asesinato de John F. Kennedy en 1963, se vendió en 15 696 000 dólares. En total, las ocho obras de Andy Warhol que salieron a la venta recaudaron 59 712 000 dólares.[77]

77 Comunicado de prensa, Christie's Nueva York, 16 de noviembre de 2006. Véase Vogel (2006). El Mercado Warhol depende de múltiples factores, entre ellos, la actividad del coleccionista Jose Magrabio. Véase Kelly Crow (2008).

En los siguientes seis meses, el récord por una sola obra fue eclipsado al pagarse 72 millones de dólares por *Green Car Crash (Green Burning Car I)* [*El choque del automóvil verde*] de Warhol, en Christie's Nueva York, superado a su vez pocos meses más tarde, cuando el gerenciador de fondos de cobertura Steven Cohen adquirió *Turquoise Marilyn* [*Marilyn turquesa*], del mismo artista, de manos de un coleccionista de Chicago, por un valor de 80 millones de dólares. En 2007, estas ventas convirtieron a Warhol en el artista más importante del mercado: los setenta y cuatro remates mutimillonarios de sus obras realizados entre los años sesenta y ochenta sumaron un total de 420 millones de dólares, lo que eclipsó la venta de obras de Picasso por un total de 319 millones. Por primera vez en la historia, un artista contemporáneo encabezó el *ranking* de ganancias totales generadas por la venta pública de su obra.[78]

Una medida más tosca de la viabilidad de la demanda de arte contemporáneo durante el período de auge ha sido el hecho de que aquellos que rápidamente se deshicieron de sus colecciones en el mercado o prestaron obra recién adquirida a instituciones públicas a cambio de enormes exenciones impositivas descubrieron que habían hecho un buen negocio.[79] Esto se aplica a casi todos los coleccionistas importantes, que se apresuraron a hacerlo con igual grado de cálculo (pero mucho menos sentimiento) que el que habían mostrado al formar sus colecciones. Entre ellos, sobresalió Charles Saatchi, quien, a través de Christie's Londres, en diciembre de 1998, se deshizo de 130 obras de su colección de artistas de los años noventa, incluyendo piezas de Damien Hirst, Rachel Whiteread y Cindy Sherman, así como también de otros artistas (por aquel entonces) menos conocidos, como Gary Hume, Ron Mueck y Hiroshi Sugimoto, a precios mucho mayores que los que pedían las galerías de esos mismos artistas (véanse Bevan, 2002: 34; Hatton y Walker, 2000). Aun colecciones bastante esotéricas reunidas por entendidos del mundo del arte se aseguraron precios altos y mucha publicidad, como fue el caso del Dr. Bernardo Nadal-Ginard, que en mayo de 1997 se vio obligado a vender su colección de arte de ruptura en Sotheby's Londres. El 16 de enero de 2005, Saatchi vendió *The Physical Impossibility of Death in the Mind of Someone Living* [*La imposibilidad física de la muerte en la mente de alguien que está vivo*], 1991, que le había comprado al artista en 1991 por 50 000 libras esterlinas, al coleccionista estadounidense Steven A. Cohen por 6,5 millones de libras esterlinas (en ese momento, unos 8 millones de dólares). En la venta de Christie's Nueva York de mayo de 2006, Saatchi obtuvo 1 190 000 dólares por un "pequeño y provocativo" Marlene Dumas, *Feathered Stola* [*Estola emplumada*], 2000, que este había mostrado en la exhibición *The Triumph of Painting, Part I* [*El triunfo de la pintura, Parte I*] de la Saatchi Gallery en 2005 (Velthuis, 2008: 307). La había adquirido dos años antes en Christie's Londres, por un valor de 184 450 libras esterlinas.

78 *Art Market Trends 2007*, Saint-Romain-au-Mont-d'Or, 2008, pp. 24-26. Disponible en <www.artprice.com>.

79 La actividad de este tipo de coleccionista se ve reforzada por importantes estudios del mercado realizados durante el mismo período. Véanse, por ejemplo, Duthy (1986), Baumol (1986: 10-14), Frey y Pommerehne (1989). Watson (1992: 422-432) analiza estos estudios.

Si bien la sed de ganancias rápidas es el acicate del afán coleccionista de estos hombres, el mismo que los estimula en todas sus actividades financieras, el ingreso de algunos de ellos es tan grande que estos desembolsos resultan francamente menores: en el año en que compró el tiburón de Hirst, el gerenciador de fondos de cobertura Cohen ganó más de 1000 millones de dólares. Como señala Velthuis, "estos compradores cargan con un enorme excedente de capital económico y un déficit igualmente grande de capital social y cultural", situación que instala la problemática de que "esta búsqueda de estatus ha introducido en el mercado del arte contemporáneo más dinero del que este puede absorber" (Velthuis, 2006: 52). Las consecuencias de tan frenético festín para el artista contemporáneo son blanco simultáneo de celebración e ironía en la fotografía de Tracey Emin *I've Got It All* [*Lo tengo todo*], 2000, en la que se retrata a sí misma, enfundada en un vestido de Virginia Westwood, sentada de piernas abiertas en el piso de su estudio, llenándose la entrepierna de billetes y monedas de oro.

Para este auge también fue importante la "monetarización" del propio acto de coleccionar durante los últimos años de la década de 1980: siguiendo una iniciativa de Geoffrey Deitch, en aquel momento parte del Citibank, los bancos comenzaron a prestar dinero a sus clientes contra el valor nominal de sus colecciones de arte. Esto dejó vastas cantidades de dinero en manos de quienes estaban más dispuestos a gastarlo en arte y los posicionó mejor para hacerlo. Ocurrió además en un momento en que el dinero era extraordinariamente barato: las tasas de interés, que en los años ochenta habían estado entre el 6 y el 10%, cayeron rápido y en 2003 llegaron a tan sólo el 1%. Al mismo tiempo, las propias casas de subasta comenzaron a prestar fondos a sus clientes contra sus pujas por ítems de alto valor nominal (una práctica lucrativa, aun cuando fallara; en 1990, Sotheby's recuperó las pérdidas que le había causado *Les Iris* [*Los lirios*] cuando el Getty Museum decidió pagar la prima luego de la catástrofe financiera de Allan Bond, delincuente corporativo de Australia occidental). Desde entonces, este tipo de prácticas no ha dejado de crecer, y las casas de subastas orquestan verdaderas guerras de puja por obras muy buscadas, garantizando a los vendedores precios mínimos muy altos. El valor abstracto del dinero, su potencial para activar cualquier tipo de intercambio,



7.4 Tracey Emin, *I've Got It All* [*Lo tengo todo*], 2000. Copia polaroid. Colección Saatchi, Londres. (Cortesía de la artista y Jay Jopling/White Cube, Londres, y la Lehmann Maupin Gallery, Nueva York.)

se encuentra así con el arte en su forma más abstracta: esa capacidad innovadora de crear valor que encarna cualquier obra de arte y que es decisiva en el caso del arte contemporáneo.

Allí, en esa atracción, reside el núcleo de los intercambios entre arte y dinero. Es sabido que el repentino auge que experimentaron el arte impresionista y los viejos maestros en el mercado internacional durante los años ochenta se vio impulsado, en gran medida, por la necesidad de lavar capital japonés ilícito. La acumulación rápida y reciente de grandes cantidades de dinero en la Rusia postsoviética ha provocado un efecto similar, aunque sus beneficiarios parecen más interesados en el arte ruso y el de sus maestros modernos.

Si bien se trató, hasta cierto punto, de situaciones excepcionales, la globalización de la economía internacional y la consiguiente desregulación de las economías nacionales generaron muchas expectativas sobre la posibilidad de que continúen apareciendo nuevos jugadores capaces de gastar vastas sumas de dinero. En los últimos años, las casas de subasta líderes han comenzado a organizar remates de arte contemporáneo en Tokio,

Shanghái, Pekín, Dubai y otras ciudades. Han incluido en estos lotes las clásicas obras de Warhol, Koons y Hirst, pero su propósito fundamental es establecer precios altos para los artistas locales o regionales que están teniendo cierta repercusión en el circuito internacional. Todas estas ciudades han sido epicentros de polvorines de crecimiento económico y albergan en su seno pequeñas multitudes de potenciales coleccionistas de reciente y extraordinaria fortuna.

El mercado se está globalizando y están apareciendo nuevos estilos de coleccionista. En 2007, China desplazó a Francia como el tercer mercado de arte más grande del mundo, después de Estados Unidos y Gran Bretaña (Artprice, 2008: 16-19).[80] En abril de 2008, Sotheby's vendió un total de 51 770 000 de dólares de arte chino contemporáneo en tres subastas realizadas en Hong Kong, principalmente a compradores de la región. El precio récord, un poco por encima de los 6 millones de dólares, lo alcanzó *Bloodline: The Big Family n° 3* [*Línea de sangre: la gran familia n° 3*], de Zhang Xiaogang, una pintura "cínico-realista" de 1995 en la que puede verse a una familia posando para una fotografía durante la Revolución Cultural: el saturado uniforme del hijo contrasta con los tonos apagados de sus angustiados padres.

Otro factor importante tal vez sea que el arte contemporáneo –cuya producción y recepción a menudo está ligada al cambio generacional, y cuyo valor reside, significativamente, en su propia contemporaneidad– resulta especialmente idóneo para servir a los propósitos de la frialdad que está muy arraigada en cierto tipo de coleccionista que prioriza la ganancia sobre la inversión. Se trata, tal vez, de una de las características de nuestra contemporaneidad: la cacofónica simultaneidad de las generaciones sucesivas contra su progresión organizada, la atracción instantánea del presente contra la gravedad de la historia. Otra característica, no tan novedosa pero tal vez sin precedentes en cuanto a su velocidad de ejecución (una velocidad que la vuelve invisible a simple vista), es la coexistencia de valores estéticos en su sentido más creativamente desinteresado con el impulso desnudo, libre de toda consideración de valor, del capital hacia aquellas condiciones que favorezcan su mayor reproducción posible. Todo –producir, consumir, vender– debe ocurrir *ya*. Sin dejar de advertir que el mercado del arte está hoy

80 Las ventas mediante subasta de artes visuales se distribuyen de la siguiente manera: Estados Unidos, 41%; Gran Bretaña, 29,7%; China, 7,3%; Francia, 6,4%. En comparación con estas, las cifras para 2006 son: Estados Unidos, 46%; Gran Bretaña, 27%; China, 5%; Francia, 6%. Dentro de estas cifras, en lo que respecta a la compra de arte contemporáneo, China y Gran Bretaña (cada una con un 20%) siguen a Estados Unidos.

dominado por lo que se ha dado en llamar "una raza superior de nuevos ricos", especialmente interesada en el arte contemporáneo, un representante de Sotheby's Londres, entrevistado luego de que la compañía alcanzara un total de 88 700 000 libras esterlinas en su remate de julio de 2006, se permitió comentar lo siguiente: "La gente que gana grandes sumas de dinero quiere cosas nuevas. El tipo de obra que se hace en este momento también ayuda, porque tan sólo demanda del observador un conocimiento limitado. Cualquiera puede decir de qué trata un Damien Hirst" (cit. en Timms, 2006: 49).[81]

81 En los últimos tiempos, Hirst ha convencido a Steven Cohen, quien adquirió su obra de 1991 *The Physical Impossibility of Death in the Mind of Someone Living* [*La imposibilidad física de la muerte de alguien que está vivo*], de financiar la conservación de esta (básicamente, conseguir otro tiburón y esta vez inyectarlo de manera adecuada). Al mismo tiempo, sin inmutarse, Hirst vendió en 4 millones de dólares un tiburón más pequeño en una pieza de formaldehído, esta vez bajo el título –¿qué otro podía ser?– *The Wrath of God* [*La ira de Dios*], 2005, al Samsung Museum de Seul. En 2007, Cohen ubicó en el tiburón "original", remixado, en el Metropolitan Museum de Nueva York, en un préstamo a corto plazo, mientras analizaba la forma de un posible museo para su propia colección. El Metropolitan le dio un lugar de honor en sus (asumidamente muy pequeñas) salas de arte contemporáneo y lo ubicó con obras de Winslow Homer y Francis Bacon. En el texto de la pared, invitaba a los espectadores a contemplar el significado actual de lo sublime.

8. Del desierto a la feria

"El hombre blanco dice qué es bueno. El hombre blanco dice qué es malo. El hombre blanco lo compra. El hombre blanco lo vende." De esta forma supo expresarse el artista autóctono australiano Richard Bell, de la tribu murri, en su "Theorem on Aboriginal art" ["Teorema sobre el arte aborigen"], al recibir en 2003 el Telstra National Aboriginal and Torres Strait Islander Art Award [Premio de Arte Nacional Telstra al arte aborigen e isleño del estrecho de Torres], de 40 000 dólares, por su pintura *Scientia E Metaphysica (Bell's Theorem)* [*Scientia E Metaphysica (Teorema de Bell)*], dentro de la cual inscribió las palabras "Arte aborigen – cosa de blancos" (cit. en Jopson, 2003). Bell describe –de manera incompleta, provocadora, pero en gran medida acertada– una situación que la mayoría de los involucrados, entre ellos los artistas, conocen de primera mano y que resulta bastante evidente para cualquiera que tenga el más ligero interés en la materia. No obstante, y a pesar del racismo que atenaza a la vida australiana como un insidioso veneno, el arte aborigen es muy aceptado y respetado allí por una comunidad mayoritaria y abrumadoramente blanca, como una contribución valiosa y positiva a la cultura nacional. Los australianos tienen una tradición de apoyo excepcional a sus artistas vivos, en especial desde los años sesenta. El mercado local recibió con agrado el ingreso de compradores interesados en nuevos estilos de arte, deseosos de formar una colección especializada, a diferencia de aquellos que en sus colecciones integran arte correspondiente a una amplia variedad de épocas y lugares.[82] Esta actitud se extiende al arte aborigen, motivo por el cual, desde comienzos de los años ochenta, ha resultado incontenible su capacidad, cada vez más veloz, de reabastecerse estéticamente, así como también la expansión sostenida de un mercado profundo y diverso para sus productos.

El surgimiento del movimiento de arte aborigen australiano durante los años setenta en el aislado asentamiento de Papunya, ubicado en el Desierto Occidental de Australia del Centro, y su posterior extensión a lo largo de Ocea-

82 Sobre el mercado australiano, incluyendo el arte aborigen, en el contexto global, véanse Van den Bosch (2005) y Genocchio (2008).